

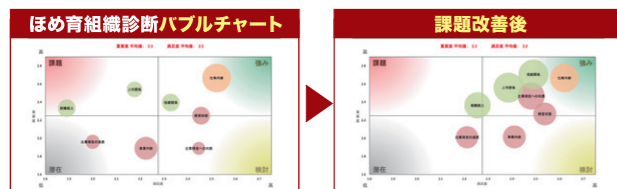


株式会社スパイラルアップは「世界中の現場スタッフ・企業を輝かせること」をミッションに、研修・講演を始め、執筆活動やメディア出演など様々な活動をしています。

ほめ育組織診断

～従業員の気持ちを測り御社の業績向上へ～

- ①従業員が56問の診断項目に選択式で回答
- ②集計結果から多数のグラフ、表を元に、「強み」「課題」「過剰」「無関心」の4エリアと重要度と満足度と積極度という3つの軸のバブルチャートで表示、分析し診断結果を伝えます。
- ③抽出された課題に対して改善と向上の施策を実施



インドにて研修



カンボジアに寄付

株式会社スパイラルアップ

〒541-0053 大阪市中央区本町4丁目8番1号 SD本町ビル702号 TEL.050-6861-6642

HP <https://spiral-up.jp> お問い合わせ info@spiral-up.jp



世界20カ国 **700**社が導入

業績が上がる 「ほめ育」研修

報道ステーションやNHKあさイチに
取り上げられた、スキルを全公開！

助成金
活用可能！



即実践できるツールが豊富！日米700社以上の繁盛店のノウハウが満載！

ほめ育書籍



株式会社 スパイラルアップ

シニアコンサルタントが行う「ほめ育」研修

代表 原邦雄による「ほめ育」講演

「ほめ育」研修カリキュラム

回	タイトル
1	ビジョン共有と組織づくりの方法 <ul style="list-style-type: none"> 企業ビジョン・部門ビジョンの理解と整理 「組織づくりの方法」基礎（信頼と安心を基盤にした組織デザイン手法） 個人の役割をワークで可視化（成果物：役割マップ） 【学習成果】 組織ビジョンを共有し、一人ひとりがその実現に向けた役割を明確化する。
2	ほめ育マネジメントの神髄と加速 <ul style="list-style-type: none"> ほめ育マネジメントの理論と効果事例の学習 「組織づくりの方法」との関連性整理 自部署での応用シナリオ演習（成果物：改善アイデアシート） 【学習成果】 ほめ育マネジメントの本質を理解し、現場で加速させる行動力を習得する。
3	ポジションごとの役割の理解① — 部下を育てる <ul style="list-style-type: none"> 部下を「ほめて伸ばす」ための行動基準 「責任」と「裁量」の違いの理解 ロールプレイによるフィードバック演習（成果物：育成アクションリスト） 【学習成果】 リーダー・管理職としての役割を具体的に理解し、育成行動に活かす。
4	ポジションごとの役割の理解② — 上司に感謝する <ul style="list-style-type: none"> 上司に期待される役割と背景の理解 感謝の表現が職場に与える効果の学習 感謝を行動に変える演習（成果物：感謝コミュニケーション計画） 【学習成果】 上司の役割を理解し、感謝を行動に変えることで信頼関係を強化する。
5	目標設定の重要性① — 顧客の声を活かす <ul style="list-style-type: none"> 顧客評価を「目標」に落とし込むフレームワークの習得 顧客視点を活かした成長事例の紹介 チーム別目標設定ワーク（成果物：顧客評価活用シート） 【学習成果】 顧客からの評価を自社の成長指標に転換し、目標設定力を高める。
6	目標設定の重要性② — 感謝と成果を結びつける <ul style="list-style-type: none"> 感謝シートの活用と「行動目標」化の方法 ほめ育シート x KPI 設定ワーク 短期・中期目標の設計演習（成果物：目標設定シート） 【学習成果】 感謝の積み重ねを行動目標へと変換し、組織成果に結びつける。
7	職務に関する知識・技術の向上と組織づくり <ul style="list-style-type: none"> 職務に必要なスキルと成功事例の共有 ポジションを超えた役割意識の拡張 職務スキルを組織文化に根付かせるワーク（成果物：業務改善プラン） 【学習成果】 各ポジションに必要な知識・技術を整理し、組織力を高める行動に結びつける。
8	総合統合 — 未来へ加速する組織づくり <ul style="list-style-type: none"> 8回の学びの統合レビュー 「組織づくり」「役割の理解」「目標設定」の三位一体化整理 未来のアクションプラン策定（成果物：組織改善アクションシート） 【学習成果】 学びを統合し、組織全体の持続的成長に向けた実行計画を策定する。

料金 各コースの受講料 交通費別途

1回の研修時間は2時間、16名以上で実施します。(各コース共通)

- Aコース** 月4万4,000円/1名 × 8回
「リーダー養成研修」～ほめ育の基本コースです
- Bコース** 月5万5,000円/1名 × 8回
基本コースに、ほめマガ配信（月2回）と、担当者へのメールフォロー（随時）をいたします。
- Cコース** 月6万6,000円/1名 × 8回
基本コースに、ほめマガ配信（月2回）と、担当者へのメールフォロー（随時）、タスク管理、経営者または担当責任者に対して月1回のコーチングをおこないます。



「ほめ育」研修 受講者の声

SPEC-UPの活用方法を再考した際に改めて、非常に良いツールだと実感できました。自分では上手く活用できていたつもりですので、レシピ化を行い、共有できる様にすることが、課題と考えています。

「お客様からの期待を上回れるか？」という言葉が心にさざりました。自店舗では現状は上回れていないと思いますので、入退店・アイコンタクト・サービス向上で、改善します。

自分がストーリーをつくる事の大切さを学びました。またつくる際のポイントを教えて頂きました。また社員やスタッフがもっと自分と同じステージで輝けるように、やりがいのある職場にしていかなければならないと感じました。

zoomとは思えない迫力と内容でした。この内容でしたら、オンラインでも、十分価値のある研修です。

「行動」がいかに大切かということを学びました。ピーク中に1人1人を見てほめるところを見つけるのは非常に難しいのですが、見つけるために作業レベルを上げていきます。



「ほめ育」講演内容

	テーマ
講演1	人はほめられるために生まれてきた <p>人の良いところを見る習慣が、仕事も生活も劇的に変える！世界20か国に広がる教育メソッド「ほめ育」、国や地域ごとに変化があり、世界から見た日本の立ち位置など、体験に基づいた講演は、色々な経営者層から好評を得ている。</p>
講演2	ほめて育てて企業を輝かせる 新人財育成メソッド <p>業績アップにつながるほめ育、500社以上の金銭的効果に繋がる教育メソッドをわかりやすく、ツールと事例で披露する。正論だけでなく、なぜほめることができないのか？そして失敗事例やほめ育導入の注意事項なども赤裸々に伝える講演は、現場スタッフも巻き込む。</p>

「ほめ育」研修・講演 導入企業

日本郵政、BMW 東京、メットライフ生命、西日本シティ銀行、住商アーバン開発、NTT 都市開発、麒麟ビール、サッポロビール、自衛隊、サザビリーグ、商業界ゼミナール、仁誠会グループなど 500社以上

料金 「講演1」、「講演2」共通 交通費別途

講演テーマを1、2よりお選びください。

- 90分～120分 77万円(税込) **講演テーマ1・2の基本講演**
- 180分～240分 99万円(税込) **基本講演に加えて実践編としてワークショップを行います。**



「ほめ育」導入企業の声

- 経営者 Tさま**
本を読み、ほめ育を導入して4年。年商40億円が80億円になりました。全社員、今では週休2日になり労働条件も良くなり採用もスムーズになりました。マネジメントとは、こういう事なんだ！とあらためて実感しています。机上の空論ではなく、生きたマネジメント！さすがです。
- 人事部長 Hさま**
まさに弊社にばっちりの内容と思い、経営者に進言してすぐ研修が始まりました。3年毎月支援して頂き、今では人材難がなくなったと言っても過言ではありません。この時代に、売上が絶好調です。海外の新人も来期から入ってきます。引き続き、ご指導お願いします。
- 専務取締役 Mさま**
最初は、ほめ育？経営者がつれてきたコンサルタントの講習をいやいや受ける感じから始まりました。ところが、みるみるうちに社員がほめ育の魅力に引き込まれていき、行動力が身につきました。業績も160%、年商10億も目の前です。出会った頃は、1億もなかったですね。

「ほめ育」流人財育成 成功事例

- 医療法人 事業計画に「ほめ育の浸透」が入り、組織力強化。離職率3%ダウン、自主提案率の向上が実現。経常利益20億円、好調を維持。
- 飲食業 経営理念の次に、ほめ育の浸透を入れる50店舗飲食業。ほめ育導入後、3年で5億円の効果に繋がった。採用募集費用年間5000万円ダウン、3年で1億5000万円ダウンへ。
- 製造業 生産効率の向上が実現、離職率も7%ダウン。後工程、前工程の人間関係が良くなり、人件費削減に成功。経常利益30億円を好調維持。

「ほめ育」研修・講演 お申し込み

お申し込み メール info@spiral-up.jp (ほめ育研修または講演と記載の上、お名前・社名・お電話番号・メールアドレスを記載願います。担当者から折り返しメールにてご連絡させていただきます。)

開催場所・日程について
研修は御社の会議室等で開催いたします。講演は外部施設を借りて実施することも可能です。日程・時間などをご相談ください。研修は、1ヶ月に1回のスケジュールを担当者様と打ち合せの上で決定致します。